特集　診断士よ，勝負脳を鍛えろ！

第５章　「勝負脳」取扱説明書②
～「勝負強い」男の日常～

「勝負脳」研究会

１．はしがき

⑴　柴田信夫と佐久間ヒロシ

前章で，柴田信夫について書いた。今度はその同期である佐久間ヒロシの視点で書いていく。ここで，柴田信夫の事例を整理してみたい。

①　研究会の後の懇親会には参加しない
②　自尊心が高い
③　相談窓口にて３日で断られる
④　書籍出版をしたいが挫折
⑤　雑誌への執筆も気乗りしない
⑥　商店街診断で議論を盛り下げる

上記内容を頭の隅においていただき，今から紹介する佐久間ヒロシの行動と比較して「勝負脳」の発揮どころと活用の方法についての参考にしていただければ幸いである。

２．佐久間ヒロシの奮闘記

⑴　佐久間ヒロシ31歳，ただいま独立２年目

俺，佐久間ヒロシ。31歳。いちお，妻子持ち。そういうとみんなに驚かれるけどな。５年前に高校時代から付き合ってた彼女と結婚して，今は３歳になる息子がいる。最近の楽しみは息子と近所の公園で遊ぶことだな。カミさんはその間近所の友達とか学生時代の友達とかとお茶してる。ま，いーんじゃね？　毎日子育て大変そうだし。俺に似てかなりやんちゃだしさ，こいつ。

診断士になろうと思ったのは，スキルアップしたかったから。俺が社会人になったのはちょうどリストラ全盛期でさ，終身雇用の崩壊を目の当たりにしたわけ。そのときに思ったね。「俺，会社がなくても生きていけるようになる」って。

診断士の勉強始めたらさ，すんげー楽しいの。まぁ，資格取ることが目的じゃなくて資格取ってそれを活かして自分の身１つでメシ食っていきたいっていうのがあったから，受験勉強は一気にやってサッサと合格してしまおうと思ったわけ。そのときはもう結婚してたからカミさんをほったらかしにしてたな，新婚なのに。今，俺が息子を連れて出かけてあいつに１人の時間をつくるのは，そのときの懺悔の気持ちもある。会社辞めるっていったときも，反対しないで好きなようにやらせてくれたんだ。俺，一生あいつに頭上がんねーよ。

⑵　公的機関で相談窓口の対応

①　研究会と懇親会

はっきりいって研究会よりその後の懇親会のほうが楽しみなんだよね。でもそのおかげか，ある日の懇親会で，先生に声かけてもらったんだ。「今，公的機関で窓口相談員を探してるんだが，君，やらないか」って。俺，すぐに「やります！」って言ったよ。今思い返せばここから，いい感じに仕事が回り出したかもしれない。

②　柴田さんの対応

そこでしばらく世話になってるといろんな人と仲よくなって，ある日そこの職員の人に相談されたんだよ。「佐久間先生，誰か窓口相談できる人をご存じありませんか？　ここのところ緊急支援融資の応援に人が取られて，こちらに人が足りないんですよ」。…そうか。５号認定とかすんげー忙しいって言ってたもんな。それで俺は柴田さん

に声をかけたんだ。

彼はすごく真面目だし，いつも勉強してるっぽいから安心して紹介できた…んだけど…。

柴田さん，真面目なんだけど真面目過ぎるんだ。柴田さんが来た初日の午後，ちょっと時間が空いたから飲み物を買おうと思ってブースを出たら，柴田さんのブースから１人の相談者が浮かない顔で出てきたんだ。ほっとけなくて声をかけたら，その経営者のおっちゃん，がっくり肩を落として言うんだ。

「…いろいろ教えてくれるのはいいんですけど…私が聞きたいのはそんなことじゃないんです。質問があっても立て板に水のようにしゃべっているので切り出すこともできず…あっという間に時間になってしまって…」。あちゃー。…やべぇな。直感的にそう思った俺は，自分のブースに戻り彼を招き入れて，詳しく話を聞くことにした。柴田さん，空気読もうよ…。

そのおっちゃんが帰った後，ちょっと意識して隣の柴田さんのブースに聞き耳を立てていたら，ずーっと柴田さんがしゃべってた。…柴田さんの声しか聞こえねーじゃん。相談に来てるんだからさ，相手の話聞いてやろうよ。融資のあっせんもそうだけど，みんな自分の話を聞いてもらいたくて来てんだからさ。せっかく勉強しても，使い方間違ってんじゃん…。自分の知識ひけらかすんじゃなくて，相談者の悩みを解決するのに活かさなきゃ，意味ねーよ。でもまぁ，最初だから張り切ってんのかもな。

でも結局，そのあとも柴田さんのマシンガントークはおさまらなかったらしく，公的機関にも相談者からクレームが入って，結局柴田さんは３日で契約を切られてしまった。…何か，両方に悪いことしちまったな。

でもうれしいこともあったんだ。初日にしょげてた経営者のおっちゃんが，この日の夕方，俺に礼をいいに来てくれて，すごい晴れ晴れとした顔でさ，俺が紹介した融資を受けられるかもしれないって喜んでくれたよ。こういうのがあると，モチベーション上がるよな。これからもがんばって話を聴かせてもらおうと思った。



⑶　診断士業務の一翼，執筆さらに講演

①　研究会で組んだ特集

地域の活性化を目的とした研究会にも参加してるんだけど，その影響もあって最近は息子を連れて街を散歩するんだよね。というのも，一度そのなかで地元商店街の診断をさせてもらったんだけど商店街のことや地元のことを知らないで「地域活性化」の支援とかできないって思って，自分も買い物に出かけたら今まで気づかなかったおもしろい場所があるんだよね。診断のときは商店街がメインだったからそれ以外の場所については触れられなかったわけ。で，せっかくだから今度は地元を紹介したいっていう話を商店街診断の打ち上げでしたんだよね。そういう話って懇親会のときのほうが盛り上がるけど，その後立ち消えるじゃん？　でもその場限りにならなくて執筆の企画にまでなっちゃって，俺も手伝うことになったの。それでちょっと書かしてもらったんだけど，俺，こういう性格だから難しいことって苦手なわけ。で，いつも息子と遊びに行く公園とか，昔からある駄菓子屋さんとか，商店街のこととかを書いて，そこで息子がおまけしてもらってすんごく喜んだこととか，俺が昔よく買った駄菓子をたくさん置いてあるお店を見つけて思わず大人買いしたとか，あるお店のおっちゃんにえらくカミさんが気に入られてちょっとムッとしたとか，それ以来お店のおっちゃんやおばちゃんが声かけてくれるようになって古きよき日本を感じて楽しいとか，そういう「日常」を紹介したら，予想外に反響があってさ，びっくりしたよ。ほら，診断士って真面目な人が多いじゃん？　だから俺みたいなのがいると目立つんだろうね（笑）

②　執筆から講演へ

でも，いい反響だったらしくてよかったよ。おかげでさ，その「地域活性化」についてその後，セミナーで講演をすることになったんだ。人生，何が幸いするかわかんねーよな。それでちょっと地域活性化の施策とかも勉強して，それらを交えながら講演したら，聴衆のなかにたまたま出版社の人がいたらしくて，講演後に声かけられたんだよ。「今，お話しされた内容を書籍にしてみませんか？」って。

わお。俺，いきなり夢の印税生活⁉

…ってそんなに甘くねーけど，今はその執筆にかかりっきりなんだ。たまに，加筆するネタを探しに息子を連れて出かけて息抜きしてるよ。

⑷ 柴田さんの悩み

ある日，立花香織から電話もらったんだよね。同じ受験校で，俺が勉強始めた頃にはもう診断士だったからカブってないんだけど，交流会かなんかで会ったんだよね。彼女，俺より年上だけど，女じゃねーの。いや，悪い意味じゃなくてさ，なんていうか妙にサバサバしてて気が合うからよく連絡取って飲んだりしてるんだ。で，用件は何だって聞けば「柴田さんのことよ…」だって。柴田さん？ 何かあったの？

① うまくいかない理由

とりあえず柴田さんにメールしてメシ誘ったんだ。

相変わらずよく勉強してるらしくて，仕事はどうなの？って聞いたら，どこへ行っても長続きしないって言うんだ。だからいつも新規の開拓をしているんだって。「でもそれが診断士です。サラリーマンと違うところです。診断士は営業ができなくてはいけませんから！」って言うけど…。うーん，でもなるべくなら向こうから仕事が来るように仕向けたほうがラクじゃね？

俺が紹介した公的機関の相談も，あれ以来音沙汰がないらしい。…俺は週に３日ほどやらせてもらってて，そこからいろんな仕事に結びついてるんだけどね。そう言うと，柴田さんがいぶかしげに俺を見た。

「君は今でも経営相談で談笑ばかりしているのかね？ 真面目にやったほうがいいんじゃないか」

② 診断士の役割

柴田さんの言葉に，俺は少々カチンと来たものの，反論しなかった。だって大人げないじゃん。確かに俺は柴田さんみたいに真面目じゃないし，相談窓口でもよく「佐久間さんのブースはいつもにぎやかですね」って笑われるけど，それでも相談者は最後には礼をいって帰ってく。その後わざわざ電話とかメールで報告をくれる。相談者との面談は毎回が勝負だし，一度も気を抜いたことなんてない。だから今でも仕事をさせてもらえてるんだと思う。

「それに今でも公的機関のスタッフと話ばかりしているのか？ 仕事に行っている自覚を持ったほうがいいんじゃないのか？」

…確かに，俺は人と話すのが好きで，知り合った人とはついよくしゃべるけど，でもそれは悪いことだとは思わない。仲よくなることでチーム意識ができると思うし，相談者にとってどういう支援方法が一番いいのかをスタッフと一緒に考えることもある。俺１人のアイデアよりみんなで出し合って練り上げていくほうがいい支援ができると思う。今は100年に１度の大不況だっていわれているからなおさら，公的機関と診断士が協力して支援していくべきだと思う。実際，俺が相談窓口に入ってから，月に１度ミーティングをして支援内容や方法について話し合う機会だって設けられた。そのなかで新たに出張相談をすることも決まった。実際に成果も出てきてる。相談に来てくれる企業さんも増えてきた。少しずつだけど，こうして相談に来てくれる人を増やしたい。困っている経営者をサポートしたい，そう思う。

③ 柴田さんの本音

かなりアルコールが入った頃，柴田さんがポツンと言った。

「こないだ，商店街診断をやったんだが…うまくいかんのだよ。あれ以来，仕事が来なくてね…」。いつもの「です・ます調」が一転して，くだけた感じの発言に俺は内心びっくりしながらも，それが彼の本音だろうと思って，黙って聞いていた。

「なぜ君はそんなに仕事が来るんだ？ 何か秘訣はあるのか…？」

いつもの柴田さんらしくないその発言と態度に，俺は自分が気づいた点をいくつか話すことにした。

３．おわりに

プロフェッショナルを「勝負脳」という視点でここまで書いてきた。最後は「取扱説明書」という名の軽い読み物にしてみたが，「中小企業診断士」と「勝負脳」をうまく連動できているだろうか。

柴田信夫は「技」を磨くのに一生懸命だが，それだけではうまくいかない。「心技体」を融合しても「勝負どころ」を間違えると診断士としての勝負には勝てない（柴田信夫の相談窓口参照）。

それがうまく伝われば幸いである。